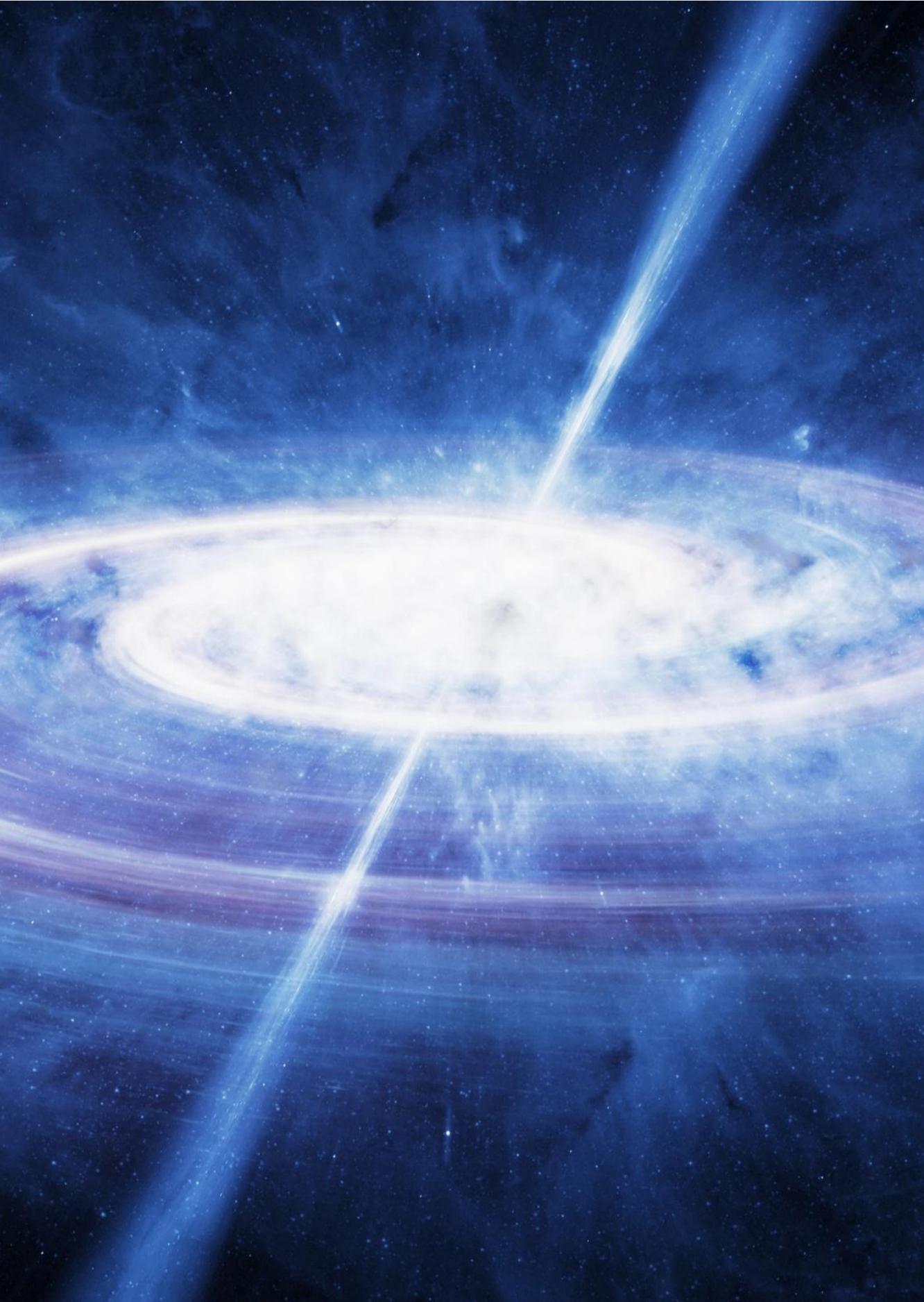




# 日常業務の効率化支援サービス

～AI × データ分析 × エンジニアリングで  
“明日からできる省力化”をご支援～



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

5.実施までの流れ／料金プラン

6.今後の流れ／お問い合わせ



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

5.実施までの流れ／料金プラン

6.今後の流れ／お問い合わせ

# 会社概要

定型業務を効率化し、コア業務に集中できる環境の構築を支援

会社名	合同会社クエシス
代表	井上 大輔
設立	2024年10月
資本金	500万円
主な事業内容	日常業務の効率化支援サービス
所在地	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-10-8
備考	REAL VALUE CLUB会員



# 代表経歴

## データサイエンス・エンジニアリング・AI開発



氏名：井上 大輔（いのうえ だいすけ）

出身：長野県長野市

趣味：ポーカー | テニス | 読書

職歴：

オリオン機械株式会社	2010年4月 ~ 2019年2月	ソフトウェアエンジニア、開発リーダー
湊標アナリティクス株式会社	2019年3月 ~ 2020年11月	データサイエンティスト、コンサルタント
ユニアデックス株式会社	2020年12月 ~ 2023年7月	データサイエンティスト、プロダクトマネージャー
フリーランス	2021年7月 ~ 2024年9月	データサイエンティスト、コンサルタント
合同会社クエシス	2024年10月 ~ 現在	代表社員 CEO

### 主な実績

- 組み込みエンジニアとして、新規製品のソフトウェア開発の責任者を担当
- データサイエンティストとして、大手のソーシャルゲームの数兆レコードのデータ解析に従事
- エンタープライズ企業でのKPI設計、AI開発、分析チームビルディングに従事

## 当社の特徴

ビッグデータ分析 × 実装力 × AI活用力でワンストップで価値を提供

1

数TBのデータを用いた分析経験及び最適化スキル



2

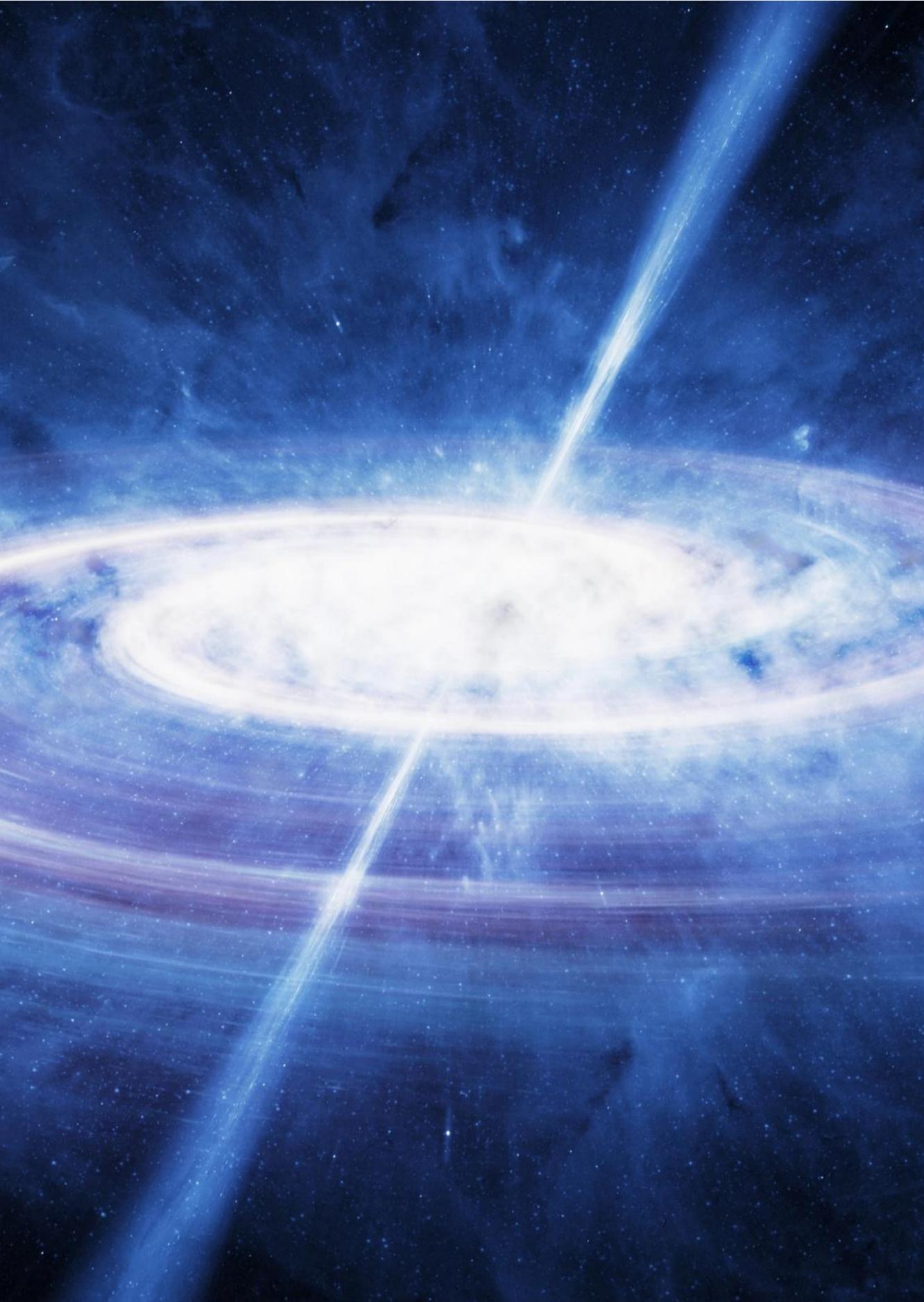
エンジニアリング～アナリティクスまでワンストップで提供



3

統計解析～最新の生成AI利活用まで幅広く対応可能  
単なる研修ではなく、本格的な利活用までをご支援！





# ■ 目次

1. 会社概要

2. 現状の課題と危機感

3. 当社の強み・サービス概要

4. サービス詳細

5. 実施までの流れ／料金プラン

6. 今後の流れ／お問い合わせ

# 定型業務に時間を奪われる現状

日常業務の非効率と人手不足が、多くの企業の成長を止めている

日常の定型業務  
の多さ



メール対応や会議資料作成などの繰り返し作業に多くの時間を費やしている

AI導入の  
ハードルの高さ



導入コストや技術ノウハウ不足への不安で、AIやRPAによる自動化が進まない

属人化・人手不足  
による課題



同じ作業を少人数が担当し、オーバーワークや抜け漏れが発生している

# なぜ“定型業務の非効率”が大きな損失につながるのか？

日々のムダが、組織全体のパフォーマンス低下を引き起こす

## 経営視点

- 新規施策や顧客対応にリソースが割けない

競争力の低下 ↓

## 現場視点

- 属人化やツール乱立でストレス増大

社員定着率の低下 ↓

モチベーションの低下 ↓

一方では・・・

GMOグループでは生成AI導入により、一人当たり27.2時間/月の業務時間削減に成功している

出典元：GMOインターネットグループの2024/10/9の記事より  
URL：<https://www.gmo.jp/news/article/9185/>

# 大企業においても同様の課題が存在

下記の様な効率化、自動化を支援してきた

## Before

ケース①

GAデータから100万レコードのデータをExcelで処理して可視化

ケース②

複数のExcelシートにまたがるマスターデータとログデータを手動で可視化

ケース③

SaaSに投入するためのJSONデータをExcelから手動で作成しアップロード

## After



BigQueryで直接集計し、Lookerで可視化



スプレッドシートからの取り込みからBI化までをワークフロー化して自動



JSONデータの自動作成と、API連携の自動アップロード

また・・・

大手では、セキュリティの観点から生成AIを大胆に活用出来ないケースも多い  
GMOにおいても、小規模の子会社ほど生成AIを積極的に活用し、業務効率化が進んでいる



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

5.実施までの流れ／料金プラン

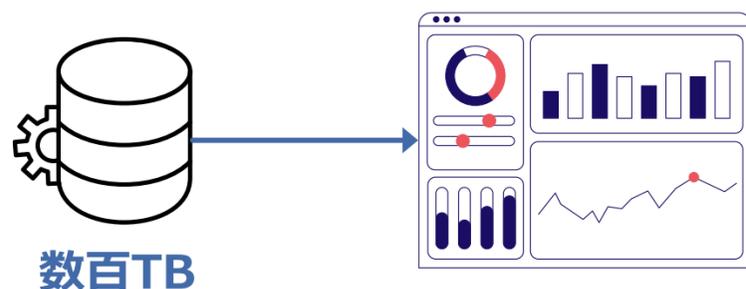
6.今後の流れ／お問い合わせ

# 当社の強み

ビッグデータ分析 × 実装力 × 生成AI活用  
により価値のあるソリューションをご提供します

1

数兆レコードのデータ分  
析や可視化経験



ソーシャルゲームや金融取引データを用いた分析経験を活かし御社のデータ利活用を促進します

2

ソフトウェア開発での上  
流から下流までの経験



チャットボット開発、AI開発、組み込みソフトウェア開発など幅広い開発経験を活かし、カスタマイズしたソリューションを提供します。

3

多数の生成AIの活用  
実績と応用力



ChatGPTだけでなく、様々な生成AIツールやワークフローツールを用いて、本質的な生成AI活用の価値を提供いたします

# サービス概要

## 3つの支援サービスで、業務効率化を包括的に実現

サービス	典型例	 ご提供内容
 <b>業務の自動化</b> ・効率化支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・メールの返信や議事録作成などの業務に追われている</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・メールの仕分けと下書き作成の自動化</li><li>・議事メモから議事録作成の自動化</li></ul>
 <b>生成AI利活用支援</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・生成AIを導入したが、社内での活用がほとんどされていない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・業務での<b>実際の利活用まで</b>をご支援</li><li>・コピペ不要の、chatGPT使用術の提供</li></ul>
 <b>データ分析・可視化支援</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・データを有効活用したいが活用どの様にしたら良いかわからない</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・シーン別で使える<b>分析サービス提供</b></li><li>・経営状況の<b>可視化基盤作成サービス</b></li></ul>



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

5.実施までの流れ／料金プラン

6.今後の流れ／お問い合わせ

## ① 日常業務自動化・効率化 | 提供可能内容例

### メール返信、レポート作成など幅広く対応

返信が必要なメールの自動分類  
と下書き作成までを自動化



「メールをひとつひとつ開いて読む」という  
手間を削減し、強力な時短を実現！

議事メモ、議事録の自動作成



会議後の議事録作成コストを劇的に  
減らし、誰でも同じ品質を担保！

Excelでの集計作業の省力化・  
自動化



Excelへの入力作業とレポート作業  
を無くし、ストレスフリーな業務に！

# ① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例①

## メールの返信判断と下書きの自動作成

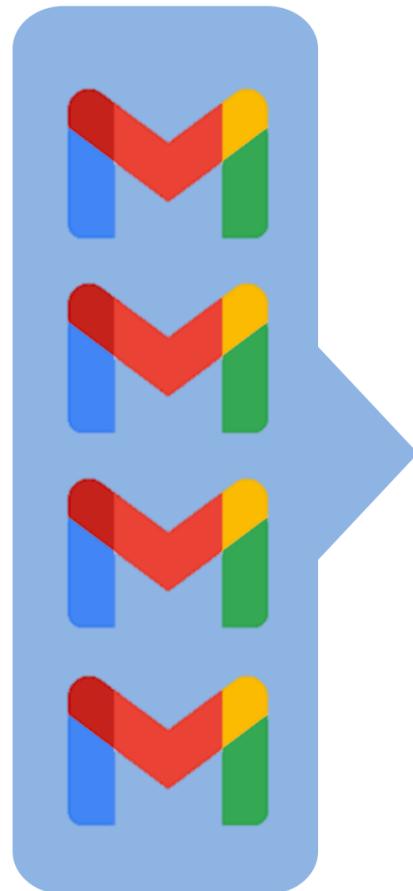
Before



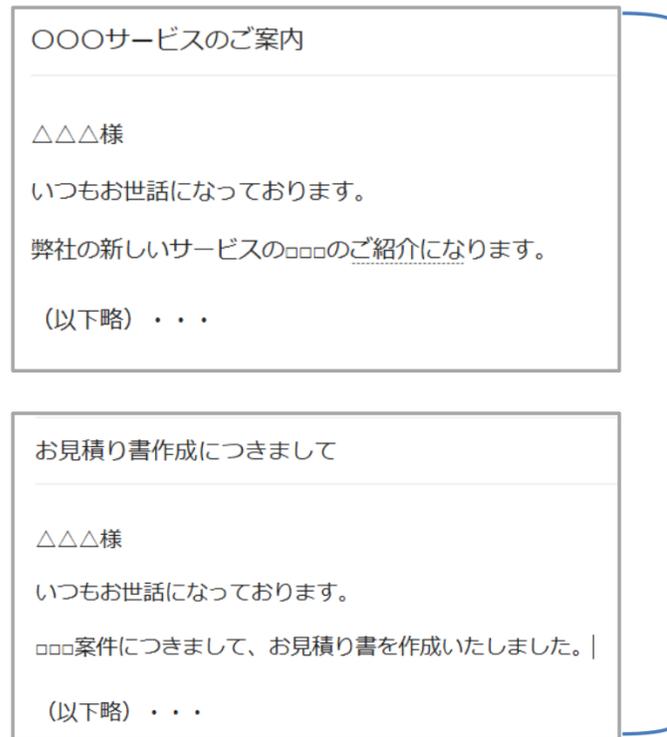
日々のメールチェックに追われる、返信漏れ

After

定期実行



受信メール



AIによる判断



下書き保存



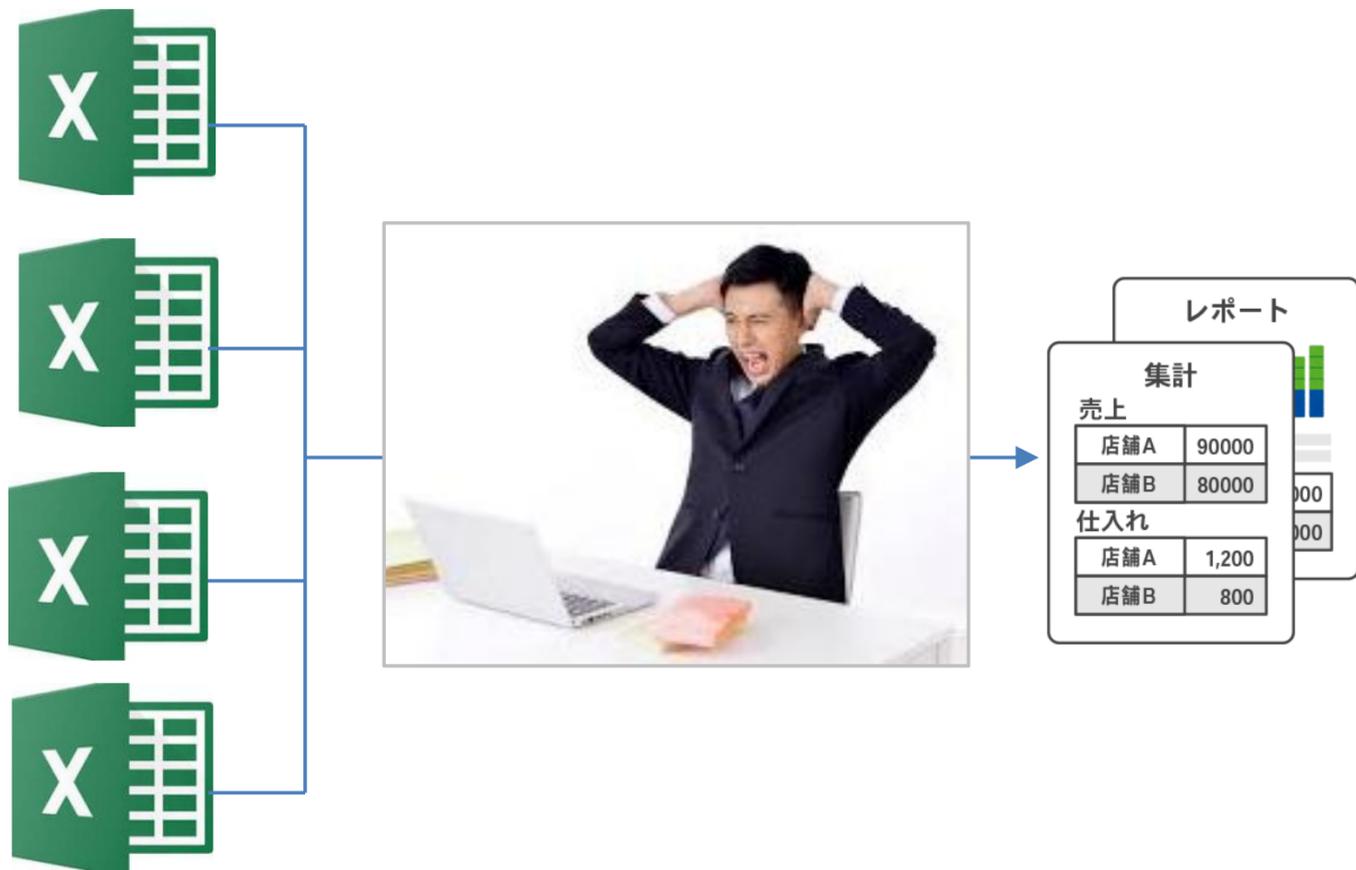
返信不要

メールチェックと下書き作成までを自動化

# ① 日常業務自動化・効率化 | 導入イメージ例②

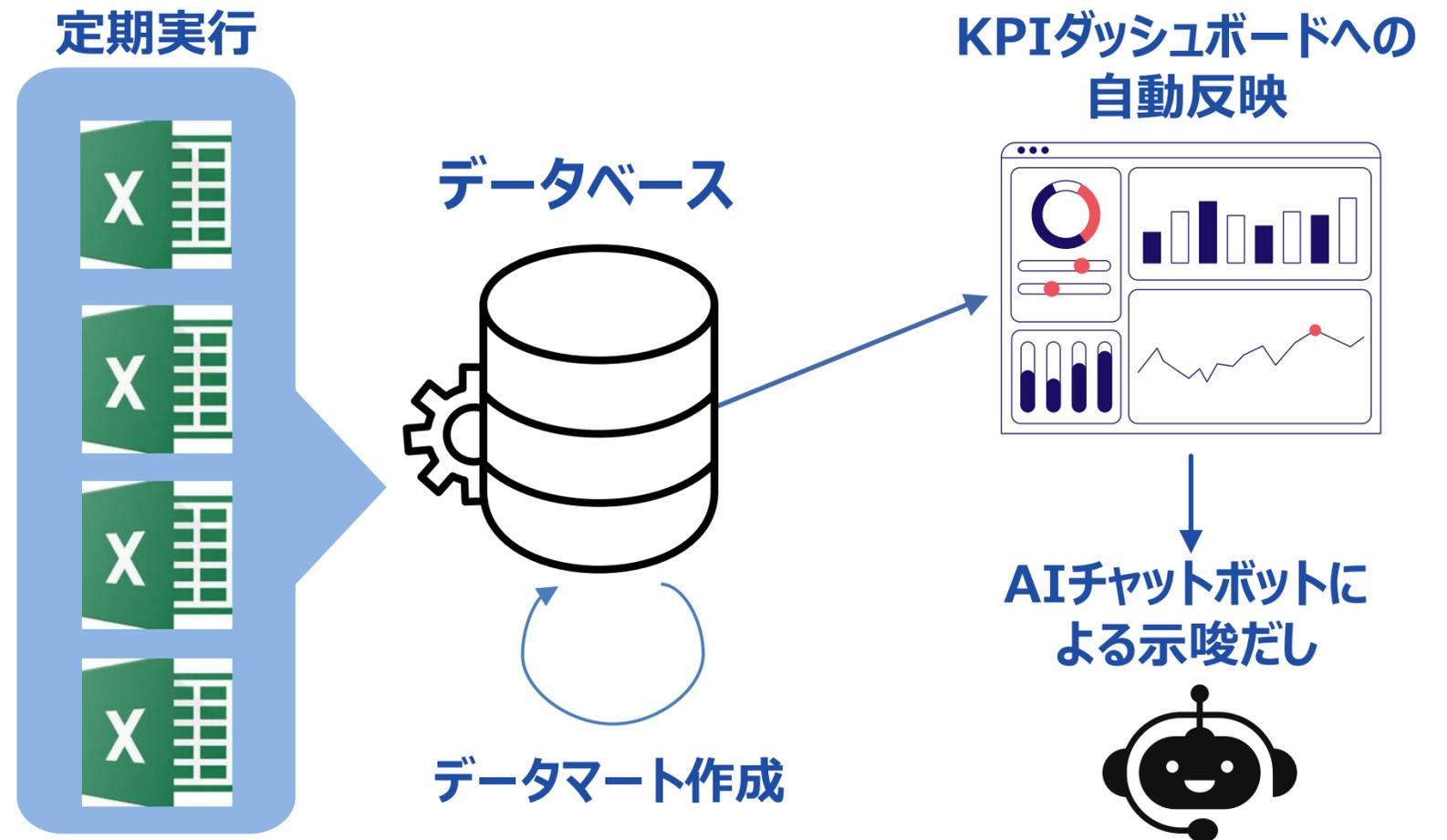
## Excel作業の効率化・自動化

Before



異なる形式のデータ集計、転記の手作業によるミス

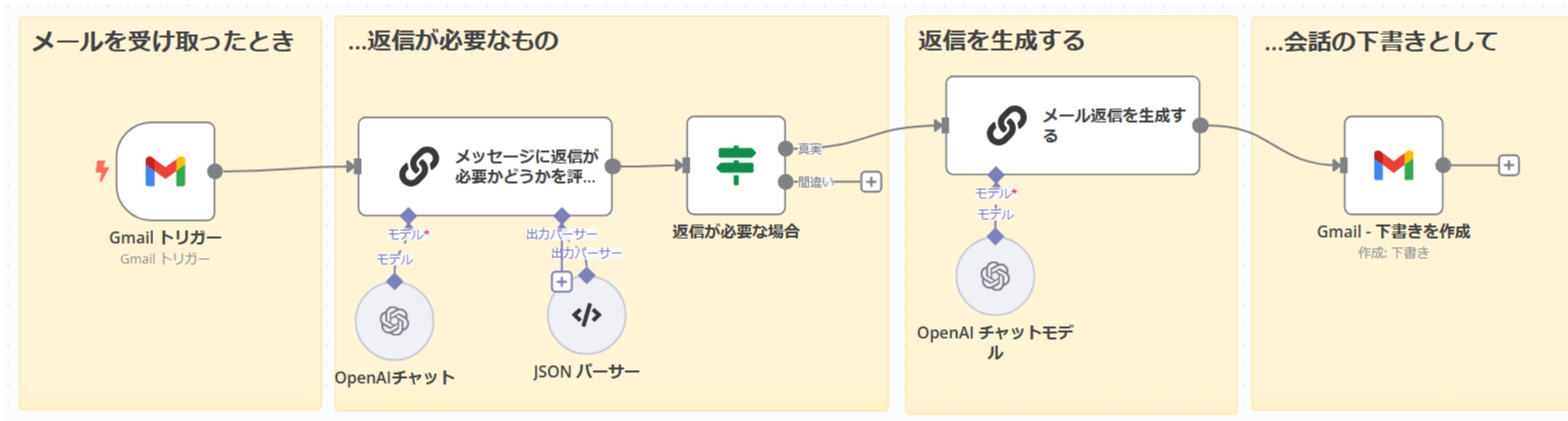
After



ワークフローによる自動化、集計ミスなし

# ① 日常業務自動化・効率化 | 納品した成果物の一例

下記のワークフローを構築し、メール対応工数を7割削減



💡 ご希望に応じて、Slackへの通知、Outlook対応、スプレッドシートへの掃き出しなどの要件にも対応可能です！

💡 成果物として、運用マニュアルなどもご提供いたします！

## ②生成AI利活用支援 | 提供可能内容例

実際の業務においての利活用を重視したご支援をいたします。

ショートカットを利用したプロンプトの利活用



「プロンプトの手打ち、コピペ」という手間を削減し、きちんと使える状態に！

社内ナレッジの簡単な参照や、運用のご支援



「ベンダーに高い費用を支払ったが、精度が出ない、保守費用が高い」、といった悩みがなく導入可能な状態に！

複合的な生成利活用術についてのカリキュラム提供



chatGPTだけでなく、横断的な利用により生成AIのパフォーマンスを引出すための応用例などのご提供

# ②生成AI利活用支援 | 導入イメージ例①

## 楽々プロンプト使用術

Before

No.	プロンプトタイトル	カテゴリ	活用シーン	コメント
1	前提条件の作成	プロンプト	プロンプト精度向上	AIプロンプト生成の場において非常
2	論文要約	要約	論文要約	論文というのは専門的な内容が多く
3	職業からGPT活用方法を見つける	企画・アイデア創出	実務におけるChat-GPTの活用	細かくステップが分かれているので
4	ユーザ理解	マーケティング	マーケティングプラン設計	まず、「誰が利用・購入しているの
5	ユーザの態度変容考察	マーケティング	マーケティングプラン設計	フェーズを「認知」から「推察」ま
6	マーケティングコンサルタント	マーケティング	マーケティングプラン設計	ビジネスにおける目的や戦略、もし
7	キャッチコピー作成	セールスライティング	キャッチコピーの作成	このプロンプトは特に広告代理店や
8	Twitter投稿	SNS	Twitterの投稿	Twitterに慣れていない方や、文章作
9	画像生成プロンプト	画像生成	画像の作成	このプロンプトは特に芸術と創造性
10	ブログ記事作成	ブログ・記事制作	ブログ記事の作成	提供されたプロンプトは、ブログや
11	プロンプト設計からデプロイメントまでのフレーム	システム開発	GPTモデル用のプロンプトの関	このプロンプトは特にプロンプト関
12	Gammaでスライド作成	スライド作成	資料作成	このプロンプトで示されたような模
13	タスク細分化	タスク管理	タスク整理	このプロンプトの一番のポイントは
14	タスクリストアップ	タスク管理	タスク整理	このプロンプトの良い点の一つはそ
15	議事録の要点を抽出	作業効率	議事録作成	一見、厳格なルールに見えがちです
16	見積書の作成	作業効率	見積書の作成	このプロンプトの良い点は、緻密な
17	面接のロールプレイを行う	就活・転職	面接対策	面接状況のリアルなシミュレーショ

お手伝いできることはありますか？

あなたはプロのライターです。下記の制約条件をもとに

🗨️ 🌐 🗣️

プロンプト一覧はあるが、手打ちやコピペなどの手間があるため活用が進まない

After

お手伝いできることはありますか？

ChatGPT にメッセージを送信する

🗨️ 🌐 🗣️

🖼️ 画像を作成する   🎓 アドバイス   📄 テキストを要約する   🔍 画像を分析する   ✍️ ライティング支援   詳細

直ぐにプロンプトを入力可能

お手伝いできることはありますか？

# 命令文  
あなたは議事録作成のプロフェッショナルです。会議議事録を作成します。以下の[#入力文] から、指定された制約条件に従い、効果的な議事録を作成してください。

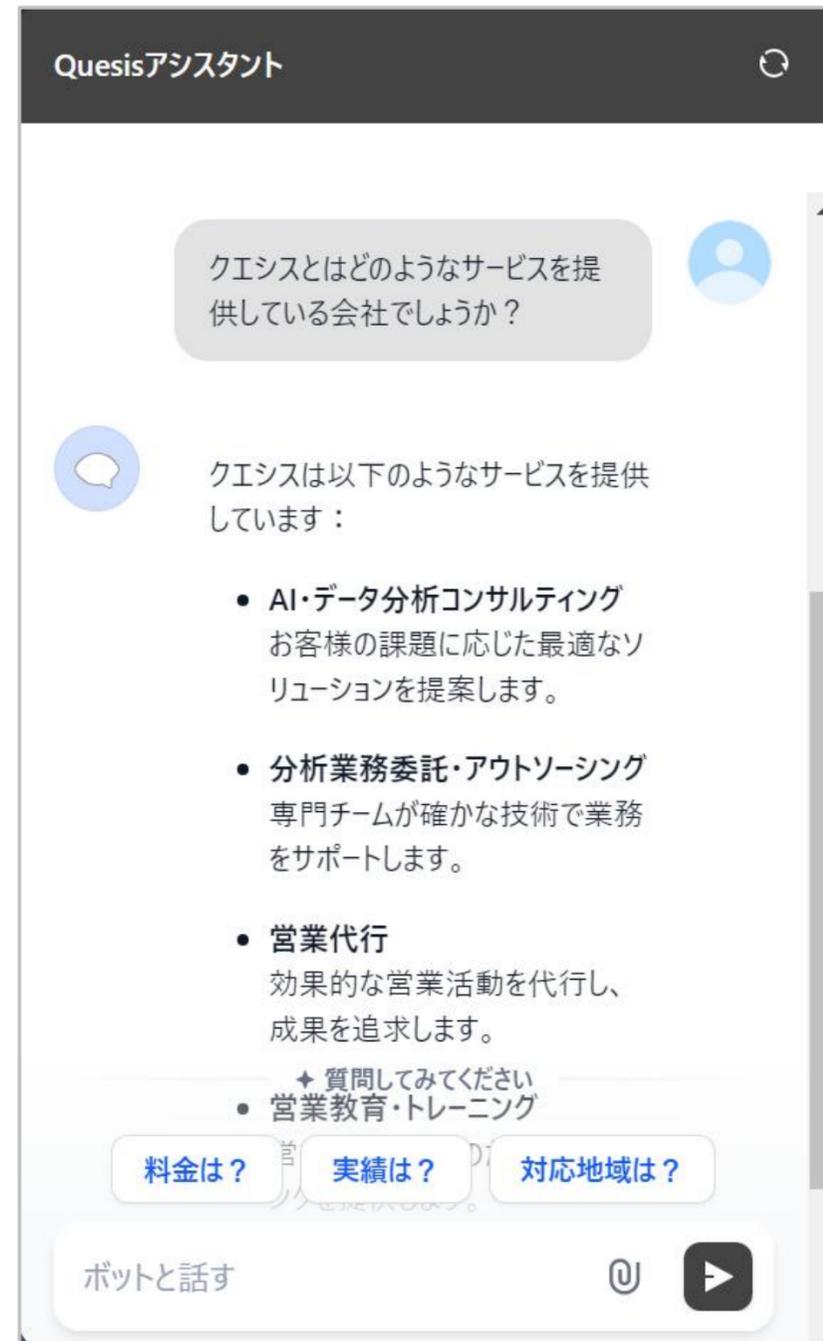
#前提条件  
以下の[#入力文]の内容は、会議の文字起こしデータです。

🗨️ 🌐 🗣️

一瞬でプロンプトを入力出来るため、汎用的なシーンでの利活用が定着し易い

## ②生成AI利活用支援 | 導入イメージ例②

### 専用チャットボット作成



- お問い合わせ対応や会社説明を行う、**専用チャットボットを開発**いたします
- データセキュリティが高い  
DifyやAzureといったサービス上で実装するため、**漏洩リスクにも配慮**

### ③ データ分析・可視化支援 | 提供可能内容例

#### 予測モデル、可視化、ユーザー分析など幅広くご支援

データはあるが、ユーザー傾向の把握、需要予測などへの利活用が出来ていない



クラスタリング、需要予測、解約者予測などの高度な機械学習モデルを実装し、施策立案の確度の向上をご支援

主要KPIを手動で集計しており、リアルタイムでの閲覧が出来ない。集計ミスが発生している



クラウドサービス上で、自動連携する可視化基盤を構築し、リアルタイムな迅速な意思決定をご支援

マーケティング施策の効果検証が、基礎集計的なレベルしか出来ていない



統計モデルや因果推論を活用して、より高度な意思決定をご支援

# ③ データ分析・可視化支援 | ご支援イメージ①

## ご要望に応じた最適な分析メニューをご提示し、実行までをご支援

<b>ビジネス課題・目的</b>	■ 解約数、新規顧客数、売上など各種KGI / KPIが将来どのような推移をするのか予測したい
<b>分析概要</b>	例：解約数の将来予測をする場合 ■ 過去の解約実績、カレンダー情報、自社サービス関連データ (ex.ポイント施策、Comado関連) など、各種特徴量をもとに将来の解約数を予測する時系列予測モデルを構築
<b>ベネフィット</b>	■ 予算策定や戦略立案の際の参考資料として活用 ■ 予測結果は施策を実施しなかった際の反実仮想*として見なせるため、効果検証にも活用可能

\* 反実仮想 … 現実として起こり得たが実際は起こらなかった反事実

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>
✓ 特になし (予測したいKPIに関するデータがあれば、精度向上に寄与する可能性あり)	✓ 過去2年以上のデータを保有している (1年では周期性を上手く学習できない可能性あり)

1 **ビジネス課題・目的** 各種KPIが将来どのような推移をするか予測したい

2 **分析概要** 仮説をもとに特徴量を設計しモデリング

特徴量例  
過去の解約実績 → モデル  
定期関連情報 →  
カレンダー情報 →

変数選定・パラメータ調整

現在 将来

<b>ビジネス課題・目的</b>	■ デモグラフィックや行動などをベースに顧客をセグメントしているもの、納得感のある区分けができない ■ マーケティング上意味のあるセグメントを作成することで、マーケティング活動を有効に進めたい
<b>分析概要</b>	■ 定期顧客を対象に定量的調査を実施し、健康意識やサブプライムに対する考え方、ライフスタイルなどを聴取。聴取した項目を因子分析を行ってまとめた上で、因子得点をもとにクラスター分析を実施
<b>ベネフィット</b>	■ マーケティングに資する納得感のあるセグメント作成ができる ■ 作成したセグメントごとに個別最適化されたマーケティングを行える ⇒ セグメントごとに施策の効果検証も可能

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>
✓ 特になし *AWSデータでもクラスター分析は可能だが、定量的調査をもとにしたクラスター作成を強く推奨	✓ 特になし

1 **ビジネス課題・目的** デモグラフィックや行動などをベースに顧客をセグメントするも納得感に欠ける

2 **分析概要** 定量的調査結果をもとにクラスター分析

定期顧客 → Comado ユーザー → LINE ユーザー

ECユーザー

サブプライムや健康に関するアンケート

因子分析

クラスタ

機能・効能重視 0.72

運動習慣あり 0.27

ブランド重視 -0.44

機能・効能重視

<b>ビジネス課題・目的</b>	■ “真面目さ”、“サービス利用の集中度”など、定量的に収集・測定することが難しい顧客ごとの状態・性質を表す指標を新しく開発したい
<b>分析概要</b>	■ 表現したい状態・性質に合った指標を、統計学や経済理論の豊富な知識をもとに既存データから作成
<b>ベネフィット</b>	■ KPI設計がビジネス実態により即した解像度の高い指標をもとに行えるようになる ■ 機械学習モデル作成の際の特徴量への利用や施策効果検証への活用も可能 * 例えば、真面目な人に向けたコンテンツが狙い通りに“真面目さ”スコアが高い人に見られる

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>	<b>想定工数</b>
✓ 特になし	✓ 特になし	✓ 内容に相談ください

1 **ビジネス課題・目的** 測定することが困難な状態・性質を表す指標を開発したい

2 **分析概要** 統計学や経済理論の知識を活用して、表現したい状態に合った指標を作成

サービス利用の集中度 =  $\sqrt{\frac{\text{サービス利用日の間隔} - \text{間隔日数の平均}}{\text{データ間隔数}}}$  \* 2の合計

コンテンツごとの面白さ

健康実感度 etc.

真面目さ

サービス利用の集中度

<b>ビジネス課題・目的</b>	■ コストの関係で施策の対象者数が限られているが、誰を対象者とすべきかわからない ■ 施策に接触することで行動変容しやすい顧客を見極めたい
<b>分析概要</b>	■ 施策に接触した際の“行動変容のしやすさ”を機械学習モデルを構築しスコア化 ■ 構築したモデルをもとに、施策実施前にシミュレーションも可能
<b>ベネフィット</b>	■ 行動変容を促しやすい顧客のみを施策対象者とすることで、無駄なコストを削減可能 ■ シミュレーション通りの結果が得られたが振り返ることで、効果検証も精緻に実施できるように

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>	<b>想定工数</b>
✓ 過去の類似施策実績 (顧客ID単位のCV有無、CV達成日 etc.)	✓ 過去に類似施策を実施している ✓ 上記施策時にABテストを実施している	✓ 24h ~ 32h程度

1 **ビジネス課題・目的** 施策に接触することで行動変容しやすい顧客を特定したい

2 **分析概要** 機械学習モデルで介入があった際の行動変容のしやすさをスコア化

行動無 行動有

施策があってもなくても行動しない 施策があってもなくても行動

施策があつたせいで行動しない 施策があつたことで行動

施策有時のKPIのスコア 1.5

施策無時のKPIのスコア 0.8

行動変容のしやすさスコア

Aさん → 1.5

Zさん → 0.8

<b>ビジネス課題・目的</b>	■ 複数パターンのチラシ、クーポン、メールetc.を顧客に配布しているが、ランダムに配布しているため顧客ごとに最適なクリエイティブになっていない可能性がある。KPIを最大化する「顧客 × クリエイティブ」の組合せを知りたい
<b>分析概要</b>	■ 反実仮想機械学習のアプローチを応用して、クリエイティブを変更した際のKPIの変化を顧客ごとに推定
<b>ベネフィット</b>	■ 配布戦略 (「顧客 × クリエイティブ」の組合せ) を変更した際の長期的なKPIの変化をシミュレーションすることで、KPIを最大化する配布戦略の選定が可能に

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>	<b>想定工数</b>
✓ 過去の同一内容の施策の実績 (顧客ID単位のCV有無、CV達成日 etc.) * 過去実施時の施策は確率的なクリエイティブ配布をしていなくても構わない。また推定前にA/Bテストを実施しなくてもシミュレーション自体は可能である	✓ 過去に同一内容の施策を実施している* ✓ 推定前に短期間のA/Bテストを実施可能である*	✓ 50h ~ 70h程度

1 **ビジネス課題・目的** どの顧客にどのクリエイティブを訴求すればKPIを最大化できるか知りたい

2 **分析概要** 反実仮想機械学習で顧客 × クリエイティブごとのKPIを推定

3 **ベネフィット** 反実仮想機械学習の結果をもとに配布戦略を変更した際の長期的なKPIをシミュレーション

クリエイティブAのKPI 500円

クリエイティブBのKPI 310円

現在の配布戦略を継続した場合 +3,300万円

KPIを最大化するクリエイティブ

本分析をもとに配布戦略を変更した場合 +4,050万円

年間のKPIの推定値 +750万円

Aさん Bさん Cさん Dさん

クリエイティブC「特典割引」を強調

クリエイティブD「商品の声」を強調

クリエイティブA「特典割引」を強調

クリエイティブB「商品の声」を強調

<b>ビジネス課題・目的</b>	<b>分析概要</b>	<b>ベネフィット</b>
施策に接触することで行動変容しやすい顧客を特定したい	機械学習モデルで介入があった際の行動変容のしやすさをスコア化	本分析結果をもとに施策対象者を選定した際に得られる推定利益を参考に、介入戦略を決定

<b>必要なデータ *AWSデータ以外</b>	<b>前提条件</b>	<b>想定工数</b>
✓ 過去の類似施策実績 (顧客ID単位のCV有無、CV達成日 etc.)	✓ 過去に類似施策を実施している ✓ 上記施策時にABテストを実施している	✓ 24h ~ 32h程度

1 **ビジネス課題・目的** 施策に接触することで行動変容しやすい顧客を特定したい

2 **分析概要** 機械学習モデルで介入があった際の行動変容のしやすさをスコア化

行動無 行動有

施策があってもなくても行動しない 施策があってもなくても行動

施策があつたせいで行動しない 施策があつたことで行動

施策有時のKPIのスコア 1.5

施策無時のKPIのスコア 0.8

行動変容のしやすさスコア

Aさん → 1.5

Zさん → 0.8

利益

人数

ベースライン

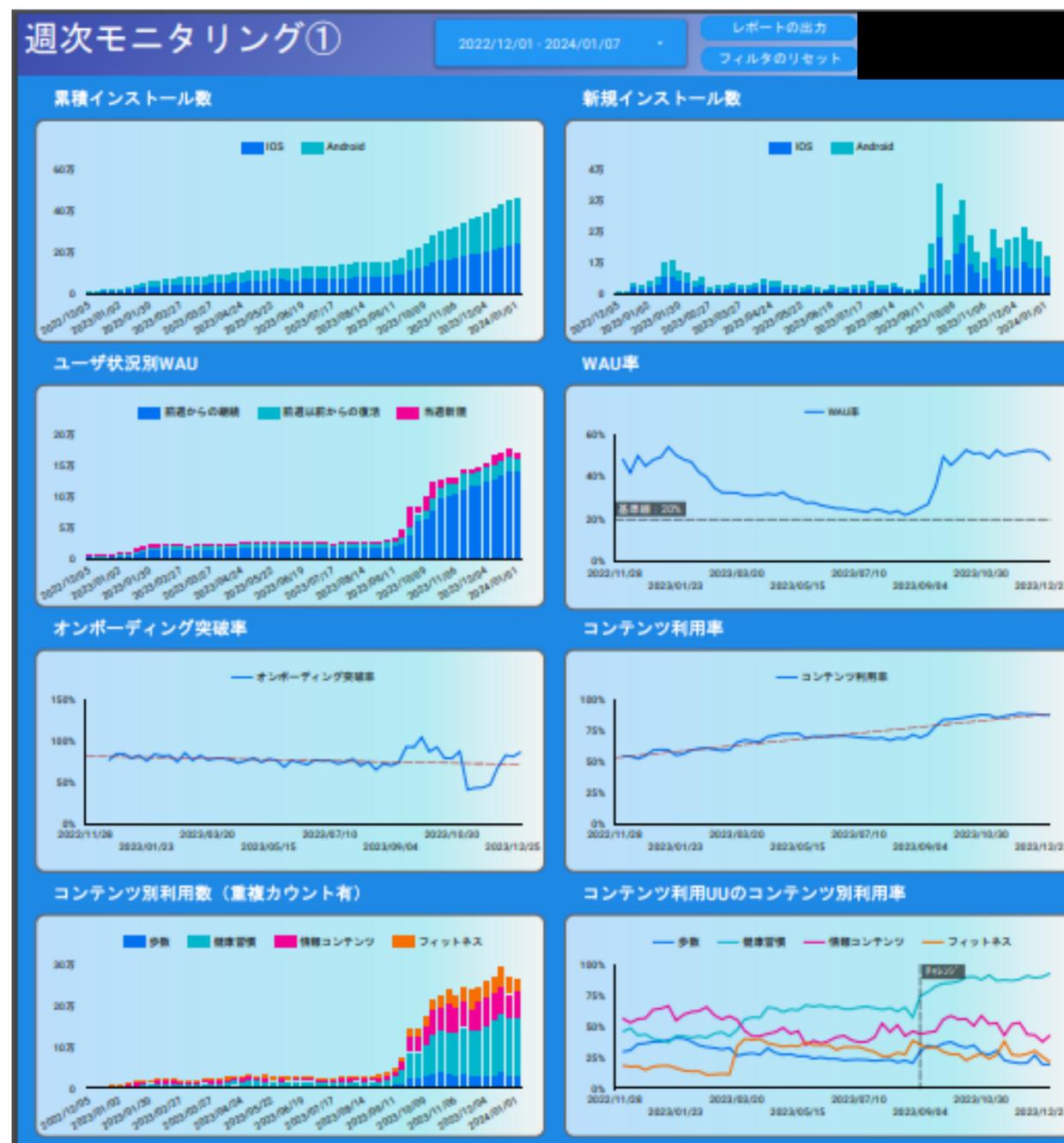
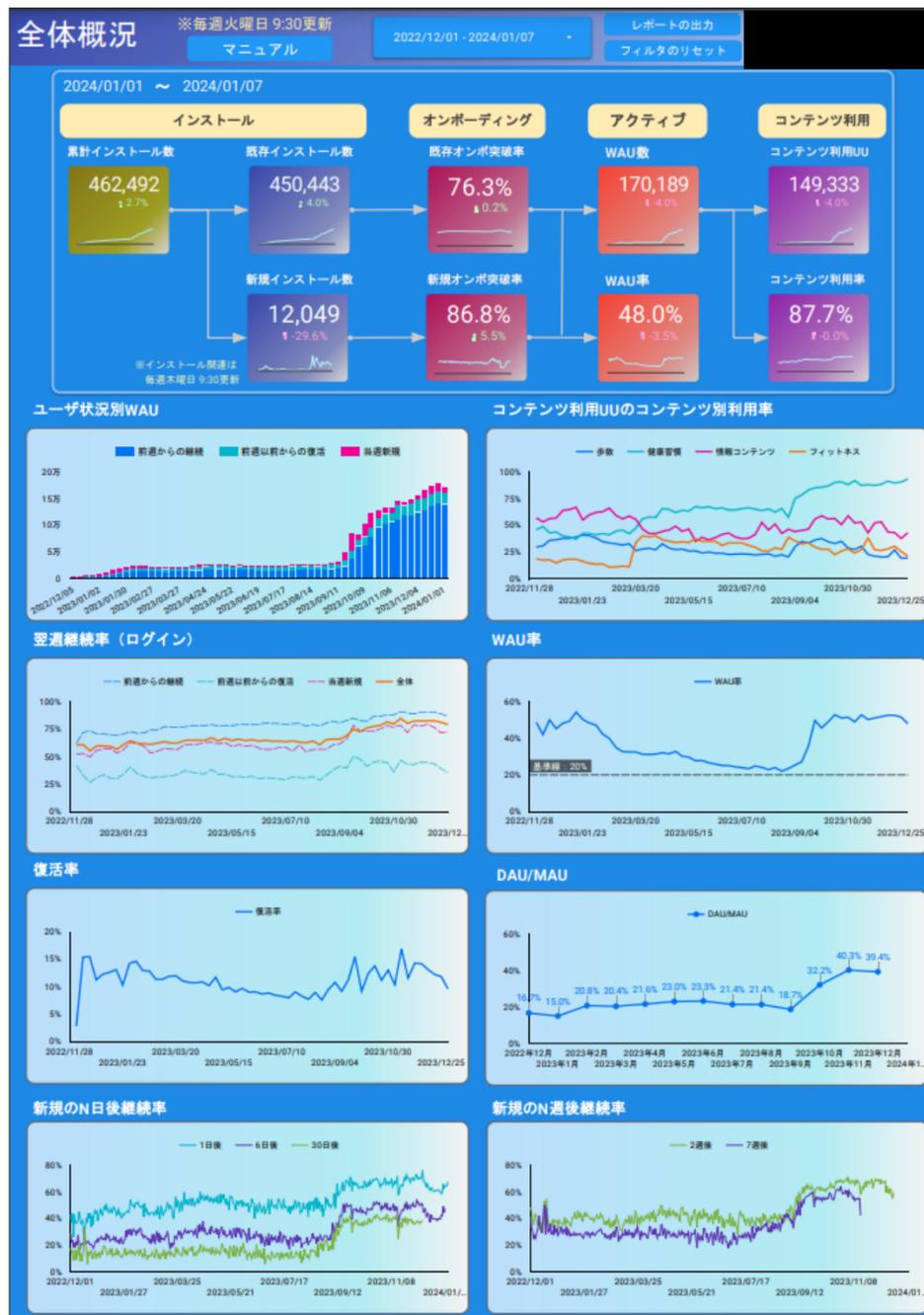
シミュレーション

介入すべき人数

差分が本分析の期待効果

# ③ データ分析・可視化支援 | 納品した成果物の一例

## 日次更新されるKPIダッシュボードを構築し、意思決定の高度化を実現



- ・約1TBのデータから集計
- ・日次で自動更新
- ・全10ページ以上
- ・部門別/サービス別対応済



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

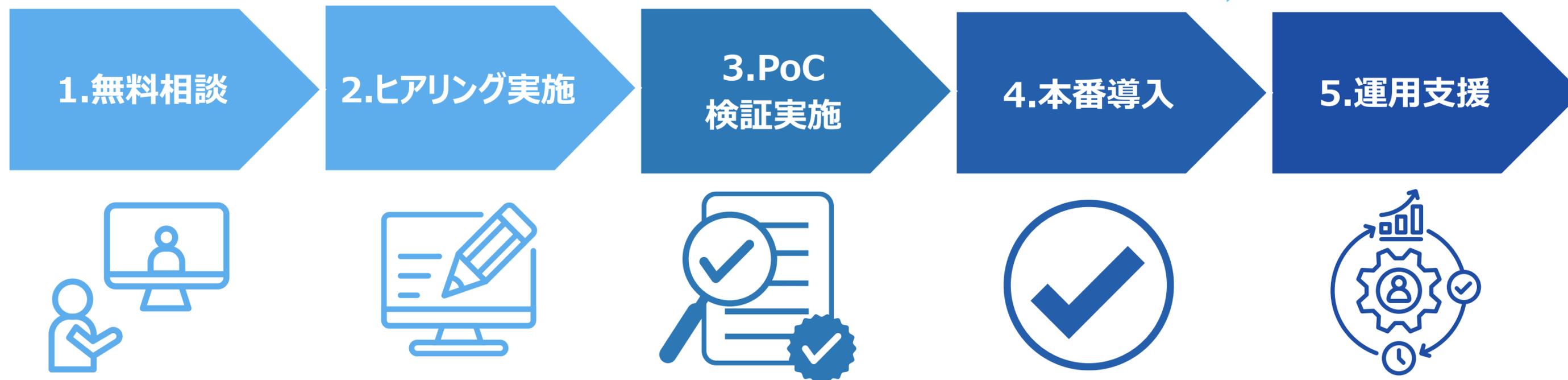
5.実施までの流れ／料金プラン

6.今後の流れ／お問い合わせ

# 実施フローの概略

実施までは概ね下記のフローで進行いたします

本番導入まで最短2ヶ月



詳細のフローやスケジュールについては、支援するサービスやご要望に応じて決定いたします

## 補足事項

- まずは無料相談や簡易診断で状況を把握いたします
- PoC(概念実証)を通じて 小さく試して結果を確認します
- 成果を見ながら本導入を進め、定期的にレポートや追加改善を繰り返します

# 料金プラン

## 導入費用とプラン例

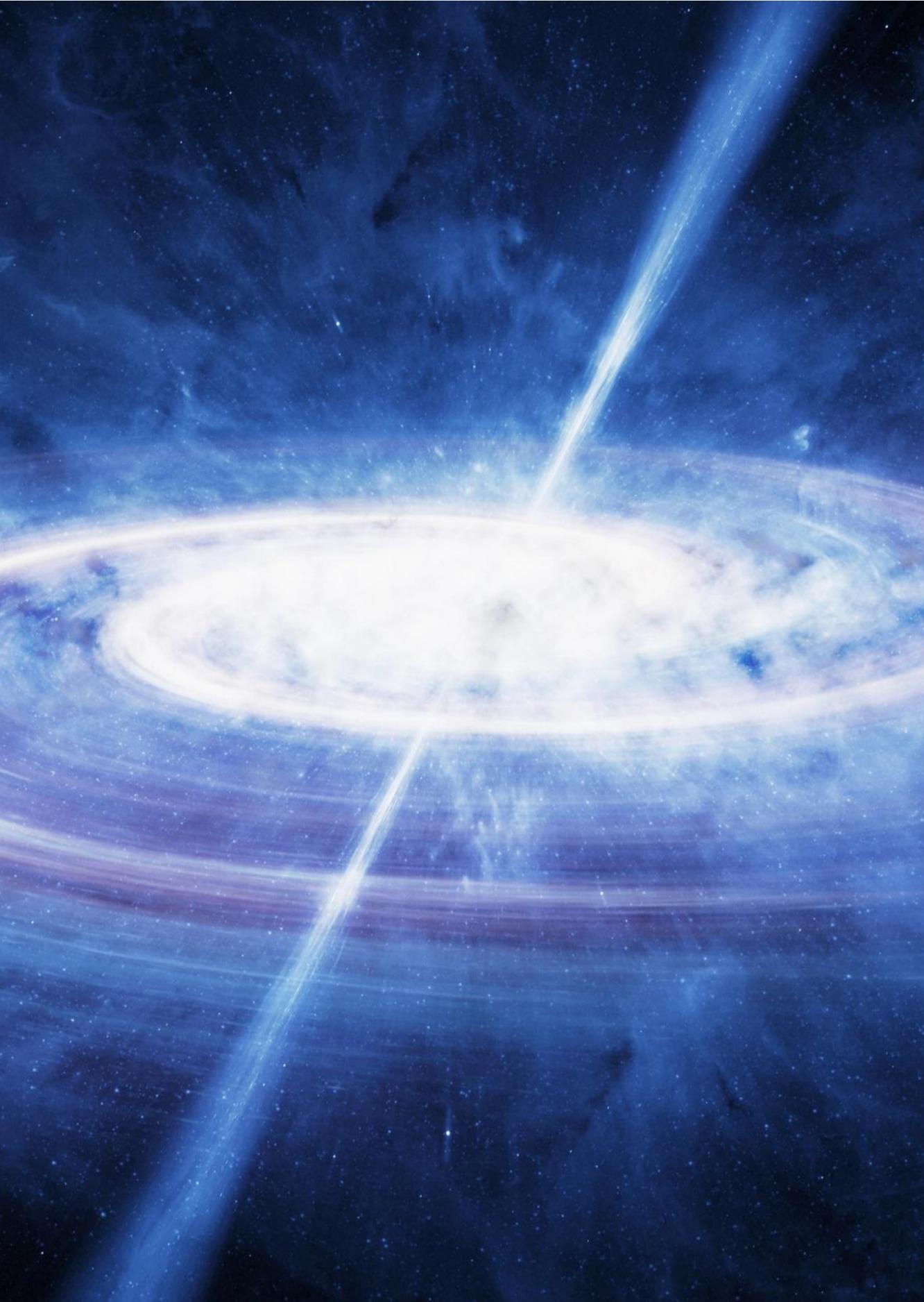
	トライアルプラン (お試し・スモールスタート)	本格導入プラン (主要業務への本格導入)
期間の目安	約1.0～1.5ヶ月	約2～3ヶ月
月額費用の目安	50万円/月～	75万円/月～
主な成果物	<ul style="list-style-type: none"><li>- 日常業務自動化の簡易版プロトタイプ</li><li>- 初期データ分析レポート etc.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 自動化の本番導入</li><li>- ダッシュボードの本格稼働 etc.</li></ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>- 導入ハードルが低く、効果を短期間で実感出来ます</li><li>- 成果を踏まえた拡張も可能です</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 大規模な業務改革やDX推進に直結します</li><li>- 定着支援まで一貫してサポートいたします</li></ul>

### 補足事項

**オプション：** 運用サポート（トラブルシューティング・定期レビュー等）

追加カスタマイズ（独自システム連携、解析モデル開発 等）

※プランはあくまで一例です。貴社の業務内容やご予算、導入ゴールに応じて柔軟にカスタマイズ可能です。



# ■ 目次

1.会社概要

2.現状の課題と危機感

3.当社の強み・サービス概要

4.サービス詳細

5.実施までの流れ／料金プラン

6.今後の流れ／お問い合わせ

# まずはお気軽にご相談ください！

ご要望に合わせて最適なアプローチをご提案いたします

## お問い合わせは下記より

ホームページからの  
お問い合わせ



[ホームページ](#)

メールでの  
お問い合わせ



[Eメール](#)

URL : <https://www.quesis.com/contact>

Email : [contactus@quesis.com](mailto:contactus@quesis.com)

## ご支援開始までの流れ

お問い合わせ

初回ヒアリング  
(30～60分)

提案資料・お見積りの送付

ご支援開始

## — おわりに

日々の手間の掛かる業務から抜け出ませんか？

本来やるべき業務に集中



売上・付加価値の向上

ストレスフリーなワークフローによる自動化



働き方の改善によるエンゲージメントの向上

クエシスが全力でご支援いたします！！

# データのカで、 新しい未来を創造する。

テクノロジーが導く、次世代のビジネス革新

デジタル革新の波が、ビジネスの在り方を大きく変えようとしています。

AIとデータのカを活用し、企業の持続的な成長と革新を実現する。

Quesisは、その革新の最前線に立ち、お客様と共に未来を切り拓いていきます。